

<b>Студијски програм:</b> Геодезија			
<b>Врста и ниво студија:</b> Мастер академске студије			
<b>Назив предмета:</b> КОМУНИКАЦИЈЕ, ПРЕЗЕНТАЦИЈЕ И ПРЕГОВАРАЊЕ			
<b>Наставник:</b> Јелена Гучевић			
<b>Статус предмета:</b> Обавезан			
<b>Број ЕСПБ:</b> 5			
<b>Семестар/година студија:</b> I/I			
<b>Услов:</b> Нема			
<b>Циљ предмета</b>			
Циљ овог предмета је постизање знања и вештина неопходних за добру комуникацију као најважнијег фактора за успех у послу како у националним стручним оквирима тако и шире. Презентација је облик комуникације и када се уоче међусобне разлике, конфликти или нове пословне прилике комуницирање постаје преговарање. Преговарање је интелектуални процес и начин да се разреше конфликти и разлике кроз директну комуникацију, а које настају услед различитих интереса и циљева у пословању.			
<b>Исход предмета</b>			
Као исход очекује се да студент поред постојећих комуникативних способности, које су недовољне за успешну пословну комуникацију, стекне знања базирана на истраживању и пракси. Да овлада техникама и вештином комуникација, преговарања и вештином припреме и држања презентација.			
<b>Садржај предмета</b>			
<i>Теоријска настава:</i>			
1. недеља: Дефиниција појмова преговарања, комуникације и презентације;			
2. недеља: Врсте комуникације- Вербална, Невербална, Паравербална: Типови канала комуникације			
3. недеља: Проблеми у комуникацији (узроци и природа сукоба, учесници и методе решавања сукоба			
4. недеља: Стилски комуницирања, тешки саговорници у комуникацији			
5. недеља: Активно слушање и непосредна пословна комуникација			
6. недеља: Говорна комуникација, писана пословна комуникација			
7. недеља: Пословно писмо, комуникација електронском поштом, интерна и екстерна пословна комуникација			
8. недеља: /			
9. недеља: Пословно облачење			
10. недеља: Пословна презентација Фазе у припреми, препоруке за ефективну презентацију, Припрема визуелних средстава за презентацију			
11. недеља: Преговарање: Елементи преговарања, фазе преговарачког процеса, припрема за преговоре, размена информација (интеракција), закључивање споразума			
12. недеља: Одређивање времена преговора, локација преговора, стилски преговарања, преговарачи као личности корисне особине преговарача, штетне особине преговарача			
13. недеља: Резултат преговарања, тактике преговарања, постављање екстремних захтева, Тактика "добрих и лоших момака", Тактика употребе осећања (емоција), Тактика ограниченог овлашћења и позивања на ауторитет, Тактика "Узми или остави".			
14. недеља: Грешке преговарача, савети за успешне преговоре			
15. недеља: /			
<i>Вежбе:</i>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Радионице и решавања студија случаја где би учесници били у могућности да комуницирају међусобно и имплементирају своје знање. Акцент групног рада би био на стављању учесника у улогу преговарача и могућности мењања улога.</li> <li>▪ Вежбе из писане комуникације.</li> <li>▪ Израда презентација у рачунарској лабораторији.</li> <li>▪ Јавна презентација.</li> </ul>			
<b>Литература</b>			
1. Филиповић В., Костић М., Прохаска С.: Односи с јавношћу – Пословна комуникација, Пословни имиџ, Професионално понашање, ФОН Менаџмент, Београд, 2003.			
2. Цветановић В.: Култура пословног комуницирања, Обележја, Школска књига, Београд, 1999.			
3. Fisher R., Ury W., Paton B.: Getting to Yes, Negotiating Agreement Without Giving In, Random House Business Book, London, 1999.			
4. Стевановић В.: ECDL Modul 6 - Presentacije, Službeni glasnik, Beograd, 2012.			
<b>Број часова активне наставе</b>			Остали часови
Предавања:	Вежбе:	Други облици наставе:	
Студијски истраживачки рад:			

2	1		
<b>Методе извођења наставе</b>			
Предавања: Теме се обрађују према редоследу наведеном у садржају предмета.			
Вежбе: Групни рад, радионице, писана комуникација, израда презентација; консултације.			
<b>Оцена знања (максимални број поена 100)</b>			
<b>Предиспитне обавезе</b>	поена	<b>Завршни испит</b>	поена
активност у току предавања	<b>10</b>	писмени испит	<b>30</b>
вежбе	<b>40</b>	усмени испит	<b>10</b>
презентација	<b>10</b>		